

Ian MacBain

Chairman,
Deputy Minister,
Department of Finance,
Government of New Brunswick,
Fredericton, NB

Douglas Tobin

Vice-Chairman,
Deputy Minister, Management Board,
Government of Nova Scotia,
Halifax, NS

Lewis White

Secretary,
Secretary to the Treasury Board,
Executive Council,
Government of Newfoundland & Labrador,
St. John's, NF

Douglas B. Boylan

Director,
Chairman, Royal Commission on Land,
Government of Prince Edward Island,
Charlottetown, PEI

Gilbert Gill

Director,
Deputy Minister,
Department of Finance,
Government of Newfoundland & Labrador,
St. John's, NF

Philip MacDougall

Director,
Deputy Minister,
Department of Finance,
Government of Prince Edward Island,
Charlottetown, PEI

Ernest L. MacKinnon

Director,
Deputy Minister,
Management Board of New Brunswick,
Government of New Brunswick,
Fredericton, NB

Louis Stephen

Director,
Deputy Minister,
Department of Housing,
Government of Nova Scotia,
Halifax, NS

(\$ thousands)	1988/89	1987/88	1986/87	1985/86	1984/85
Sales	230,895	211,984	197,117	152,734	134,987
Retailer Commissions	12,678	11,825	10,941	8,708	8,143
Prizes	107,228	98,066	90,687	70,694	65,023
Net Operating Expenses	36,064	32,290	29,759	22,556	18,076
Payment to the Government of Canada	2,923	5,123	5,065	4,965	2,343
Profit for distribution to the Atlantic Provinces	72,002	64,679	60,665	45,811	41,402
Number of games	8	8	6	6	6

Contents

- 1 From the Chairman and General Manager
- 2 Our Lottery Games
- 4 Retailer Profile
- 5 Focus Groups
- 6 Experiencing the Dream of Winning
- 8 Our Sales Record
Where the Sales Dollar Goes
Sales by Province
Profit Distributed to the Atlantic Provinces
- 9 Auditors' Report to the Shareholders
- 9 Balance Sheet
- 10 Statement of Operations and Allocation of Profit
- 11 Statement of Changes in Financial Position
- 12 Notes to Financial Statements

Fiscal 1988-89 was a year of looking toward the future.

Sales topped \$230 million in 1988-89, an 89 per cent gain from the previous year. To encourage that growth, we developed a marketing logo to identify our products and retailers to players. Now on display at retail locations throughout



Atlantic Canada, the logo will provide a constant symbol amid ongoing changes to our product line.

Product changes were many in 1988-89. As we continued to listen and respond to the changing tastes of our players, we introduced TAG, an on-line game exclusive to Atlantic Canada. For an additional dollar with each Lotto 6/49 or PIK 4 ticket purchase, players can win up to \$100,000. Sales topped \$10 million during TAG's 11 months on the market.

Two national lottery games made equally impressive debuts. Special '88 and Celebration '89 offered players the chance to win up to \$5 million, or \$1 million on live television.

While on-line and tradi-

Cluny
Macpherson

Ian
MacBain

tional draw games continued to evolve in 1988-89, so did our line of Instant games. As we tracked that constantly evolving "perfect" mix of products, we introduced BANCO and Double Dare, our first \$2 Instant games. Our \$1 Instant games continued to enjoy enormous popularity. Sales of \$1 Instant games were just under \$63 million.

Retailer promotions — aimed at putting prizes in the hands of the clerks that sell tickets, while also rewarding retailers — were helpful in boosting \$1 Instant and Auto Plus ticket sales. Auto Plus earned \$22 million during its first full year on the market.

Lotto 6/49 is still the favourite game for many Atlantic Canadians. Bonus draws were held in October and March with the jackpot

guaranteed at \$10 million for each draw. These promotions contributed to a successful year for this national on-line game which earned \$100 million in Atlantic Canada, a gain of 6.3 per cent over 1987-88.

Through innovative

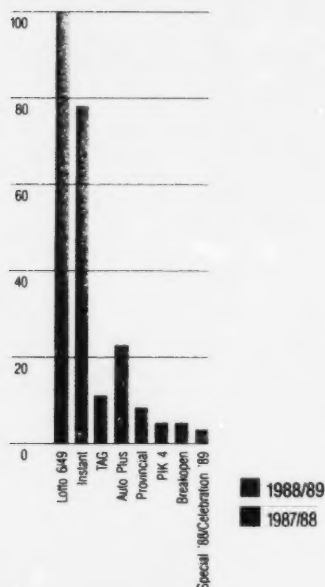
changes to our product line, we effectively met our mandate to maximize revenue on the sale of lottery tickets, returning \$72 million in profit to the four Atlantic provinces.

This fiscal year also marked the official introduction of our industry-leading Prize Redemption On-line System (PROS). Implemented in April 1988, PROS quickly captured worldwide attention within the industry. Enabling on-line retailers to redeem lottery tickets with an ease only once imagined, PROS prompted visits by lottery officials from as far away as New Zealand and as near as Massachusetts.

Our future success won't rest on past accomplishments, however. As we look to the future, we will continue to strive to meet the demands of that all important element — our player.

Ian W. MacBain
Ian MacBain
Chairman

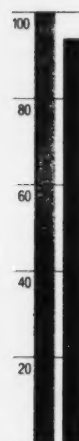
Cluny Macpherson
Cluny Macpherson
General Manager



Atlantic Canadians, in pursuit of fun, entertainment and the dream of winning, purchased a record number of lottery tickets in 1988-89. Sales of our eight games reached \$230.9 million, an 8.9 per cent increase in total revenue over 1987-88.

Lotto 6/49 was again the favourite choice among Atlantic Canadian lottery players, with Instant games second in popularity. Together, Lotto 6/49 and Instant sales contributed more than 77 per cent of Atlantic Loto's total sales. The balance came from Auto Plus, Provincial, TAG, PIK 4, Breakopen tickets, Special '88 and Celebration '89.

Lotto 6/49



Sales (\$ millions)	
1988/89	100.0
1987/88	94.1
Increase	5.9
% of Sales	43.33
% Change	6.27

Atlantic Canadians once again added to the national enthusiasm surrounding this on-line game. The introduction of our "Break the Bank" campaign, coincident with our October \$10 million promotion, added new enthusiasm to Lotto 6/49 with a new look in Atlantic Canada.

Cost \$100

Top Prize depends on number of players and winners
Draw Frequency every Wednesday and Saturday
Chances of Winning 1 in 54
Sales \$100 million

Instant



Sales (\$ millions)	
1988/89	78.1
1987/88	68.7
Increase	9.4
% of Sales	33.81
% Change	13.64

Instant tickets, offering Atlantic Canadians a broad assortment of game themes and ways to play, continued to attract new players. Sales climbed 14 per cent over 1987-88 with the introduction of \$2 Instant games contributing to that increase.

Cost \$1 and \$2

Top Prize \$1,000 to \$25,000
Draw Frequency no draw
Chances of Winning 1 in 5
Sales \$78.1 million

TAG

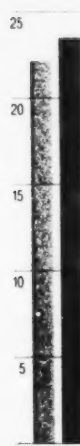


Sales (\$ millions)	
1988/89	10.7
1987/88	—
Increase/decrease	100.0
% of Sales	4.63
% Change	100.0

Atlantic Loto's introduction of TAG in May was one of the highlights of our year. This game is exclusive to Atlantic Canada, and with sales exceeding \$10 million, TAG's performance has surpassed original projections.

Cost \$1.00

Top Prize \$100,000
Draw Frequency every Wednesday and Saturday
Chances of Winning 1 in 10
Sales \$10.7 million

**Auto Plus**

Sales (\$ millions)	
1988/89	22.1
1987/88	23.2
(Decrease)	(1.1)
% of Sales	9.56
% Change	4.81

Auto Plus continued to be a strong performer. Promotions such as the Auto Plus Sweetheart Bonus in February helped to maintain a high interest level in the game. Cars 'n cash once again proved to be a winning combination with players.

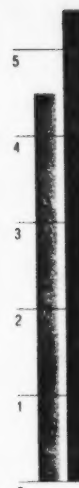
Cost \$1.00
Top Prize \$100,000
Draw Frequency every Wednesday
Chances of Winning 1 in 10
Sales \$22.1 million

Provincial

Sales (\$ millions)	
1988/89	7.9
1987/88	8.7
(Decrease)	(0.8)
% of Sales	3.42
% Change	9.07

A temporary withdrawal of tickets in early 1988 affected the Provincial's performance in 1988-89. Sales were down slightly from the previous year. With a revamped prize structure, promotional efforts are underway to rebuild the Provincial's popularity.

Cost \$5.00
Top Prize \$1 million
Draw Frequency every Friday
Chances of Winning 1 in 5
Sales \$7.9 million

PIK 4

Sales (\$ millions)	
1988/89	4.5
1987/88	5.9
(Decrease)	(1.4)
% of Sales	1.94
% Change	23.89

Guaranteed prize amounts, pick-your-own-numbers, and the fact that PIK 4 is offered only in Atlantic Canada are features that continue to make this game an attractive choice for ticket buyers in the region.

Cost \$1, \$2 or \$5
Top Prize 2,000 times amount wagered
Draw Frequency every Wednesday and Saturday
Chances of Winning 1 in 15
Sales \$4.5 million

Breakopen

Sales (\$ millions)	
1988/89	4.5
1987/88	3.5
Increase	1
% of Sales	1.93
% Change	28.22

Breakopen tickets are popular choices for ticket buyers in Nova Scotia and Prince Edward Island, with sales up 28 per cent from the previous year.

Cost \$50
Top Prize \$50,000
Draw Frequency no draw
Chances of Winning 1 in 10
Sales \$4.5 million
(Available only in NS and PEI)

**Special '88/
Celebration '89**

Sales (\$ millions)	
1988/89	2.9
1987/88	-
Increase/decrease	100.0
% of Sales	1.26
% Change	100.0

Introduced as premium lottery products in July and January respectively, Special '88 and Celebration '89 created a sensation with players nation-wide. These \$20 games offered both instant and passive ways to win luxury merchandise and cash prizes up to \$5 million.

Cost \$20.00
Top Prize \$5 million
Draw Frequency varies
Chances of Winning 1 in 5
Sales \$2.9 million

Retailers. To our players, they represent the Atlantic Lottery Corporation.

There are approximately 3,500 retailers throughout Atlantic Canada who sell our products and promote our games. In doing so, they bring our players one step closer to their dream of winning the lottery. And our retailers share in the success which the Atlantic Lottery Corporation continues to experience.

Licensed by the Atlantic Lottery Corporation, retailers enjoyed increased revenue in 1988-89. Direct compensation paid to retailers amounted to \$12.2 million, an increase of 6.5 per cent over 1987-88. Retailers receive a commission on every ticket sale. This represents their main source of lottery remuneration, but seller's prizes and encashment fees have added significantly to retailer compensation in recent years.

A seller's prize is a lottery within a lottery where the players are Atlantic Loto retailers. When a retailer sells a winning ticket worth \$10,000 or more, and the winner can indicate where the ticket was purchased, that retailer wins a tax-free prize valued at one per cent of the player's prize. The more tickets a retailer sells, the more chances there are to win.

And when a player wins big, so do our retailers. The largest seller's prize ever awarded by Atlantic Loto went to 21-year-old Danny Chedrawe, who manages A.C. Convenience Store in Dartmouth.

In September of 1988, Danny sold a Lotto 6/49 ticket to his mother. That ticket was the winner of a \$5.7 million jackpot, and Danny received a seller's prize of \$57,375.74. His comment on the win: *Pretty incredible!*

While our retailers receive seller's prizes on winning tickets they sell, they also receive revenue in the form of encashment fees. Qualifying retailers receive encashment fee payments of ten cents for every cash prize they pay to winning ticket holders.



Research. It's a crucial component of new game development, and one in which the player has an active role.

The introduction of new games allows us to adjust our product line to provide what our players want. The best way we can devise games that Atlantic Canadians will enjoy is to ask for their opinion, and get them involved in the games from the beginning.

Player participation occurs at all stages of new game research, but focus groups involve the players to a degree greater than any other aspect of research.

In focus groups, players have an opportunity to discuss at length what they like about lottery games, what they don't like, and make suggestions for improvements. Focus group sessions encourage frank discussions about new game proposals. This gives important direction for further testing with a greater number of participants.

Recruiting is an important step toward successful focus group research. Interviewers often approach the customer after he or she has bought a ticket, such as at a mall kiosk. The



player is then asked questions that help determine if that person qualifies as a focus group participant. If the customer represents the target market player, then he or she may be invited to attend a focus group session.

A typical focus group includes 10 participants, and a moderator. After introductions are made, the moderator explains the purpose of the focus

group, and how the results are used. The session then proceeds through several stages:

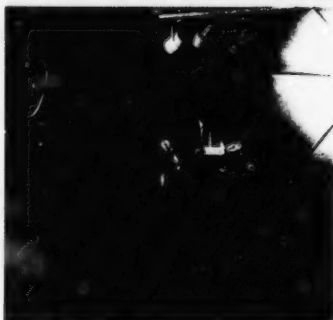
- 1) Current games are discussed.
- 2) New games are described and explained by the moderator.
- 3) Participants are asked to judge new games under several categories, ie. complexity, frequency (how often they would play), and theme. The session takes about two and a half hours.

Focus groups have been used since 1977, when changes were made to meet tremendous public support of A-1, the first game offered by Atlantic Loto.

Focus group sessions encourage discussions about new game proposals

There have been many changes since. Cars are now a popular prize offered to players. Instant "scratch" games are prominent in our product line, and the prize structure of many games is such that the player has increased chances of winning a prize. All of these changes have been prompted by marketing research.

EXPERIENCING THE DREAM OF WINNING



What would you do if you won \$1 million? Take a moment to dream about it. Would you leave for an exotic holiday? Build your dream home? Share it with family and friends? The possibilities are endless.

The lottery business is about dreams. And winning is a dream many experience. For lottery players throughout Atlantic Canada, dreams often become reality. In 1988-89, Atlantic Loto paid out more than \$107 million in "dreams-come-true" to lucky winners.

Thousands of winners walked through Atlantic Loto's doors with winning tickets in their hands in 1988-89. Six winners left with \$1 million or more.

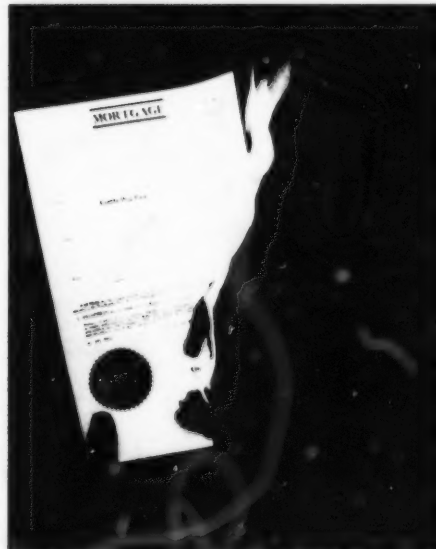
Arriving at Atlantic Loto's head office to claim a prize is often an adventure. Several winners drive, fly or even hire a limousine to travel many miles - sometimes all night - to claim their windfall when Atlantic Loto's doors open. Excited winners often invite family members along to share the winning experience. Once here, winning tickets are exchanged for cheques and within minutes, fantasy becomes fact. A few camera flashes later and it's all over. But the winning experience has just begun.

What happens to winners once they leave Atlantic Loto's winners' lounge? Atlantic Loto recently completed a survey of its major winners. The survey indicates Atlantic Canadians are surprisingly conservative with their lottery winnings.

Approximately 50 per cent of the respondents used portions of their windfall to invest, become debt-free, purchase a car or share with their immediate family. About 30 per cent of responding winners took a trip or shared their winnings with other relatives. Making donations to charity was an option 24 per cent of our respondents chose, while a new home was a dream come true for 16 per cent of our responding winners.

A high number of our winners replied that their lifestyle had not changed significantly since collecting their windfall. What had changed for most, however, was that they had gained a secure financial future. *Now, I can sit back and relax without worrying about debt*, was echoed by many winners.

Enthusiasm for lottery tickets remains at an all-time high with winners even after they had claimed a major windfall. Over 75 per cent of the respondents reported that they continued to purchase about the same number of lottery tickets as before their win, while some bought even more tickets after winning.





Hitting the jackpot was a family affair for James and Loretta Flight of Embree, Newfoundland.

Fourteen family members, some from as far away as Edmonton, Alberta, gathered with the lucky winners at Atlantic Loto's Moncton office to watch the Flights receive a cheque for \$2,579,550.90 on April 21, 1988.

Atlantic Loto's cheque presentation to the Flights, five days after Lotto 649's April 16 draw, marked the first time in 15 years the entire family had been together. Flight, a retired fisherman and mill worker, planned to share the Lotto 649 win with his nine children.

News of the win created immediate headlines. Someone, somewhere in Atlantic Canada had won \$5,737,574.80 on September 3 playing Lotto 649. The jackpot amount made it the largest lottery win ever in Atlantic Canada.

Six days later on September 9, a family from Dartmouth came forward to claim the prize. Stepping out of a grey stretch limousine at Atlantic Loto's Moncton offices, family members couldn't believe their luck. Danny Chedrawe, his parents Akel and Mona, and his brother Ron and sister Diane had just made lottery history.

Not only had the family won the largest lottery prize ever awarded in the region, but Danny had sold his mother the winning ticket at the family's business. Their plans for the jackpot prize? My father has worked hard all his life, Danny told reporters at a press conference. Now he'll be able to pay off his bills and enjoy himself.

Call it a lucky hunch. It was instinct that made the dream of winning come true for Moncton native Richard Trites.

Trites chose his own six numbers to play Lotto 649. Feeling lucky, he decided to purchase 95 tickets using the same six numbers for the December 28 draw. And he beat the odds. His numbers matched five of the six regular winning numbers drawn, capturing 95 third prizes of \$1,362.10 each. That's a total win of \$129,399.50.

Plans for his winnings? I'm banking it for now, said an excited Trites.

Winning big is not limited to once in a lifetime. At least not according to John MacDonald of Cornwall, Prince Edward Island.

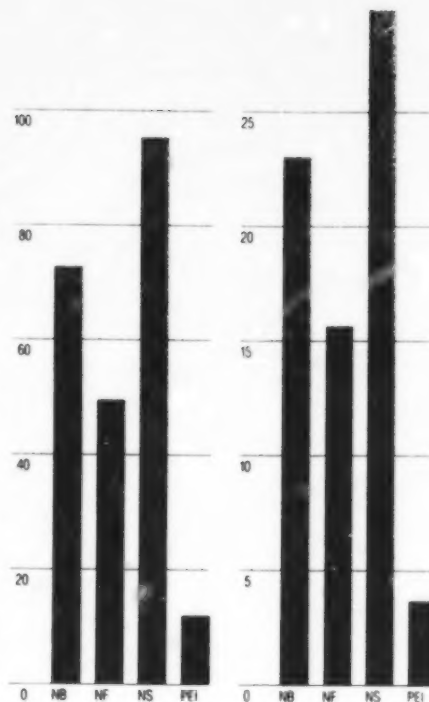
MacDonald won a Chrysler LeBaron convertible playing Auto Plus in April, 1988.

Ten months later, in February 1989, the plumber marched through Atlantic Loto's doors with a \$100,000 winning Auto Plus ticket. I didn't think I was excited but when I was going to call my wife I had forgotten my phone number, said MacDonald of his second win.

The father of four said he planned to share the win with his family.



The growth and success of lotteries in Atlantic Canada has been substantial. In 1988-89 we experienced our best year ever, with sales of \$230.9 million, an increase of 8.9 per cent over the previous year.



Where the Sales Dollar Goes

(\$ millions)

	88-89	% of Sales	87-88	% of Sales
Prizes	107.2	46.4	98.1	46.2
Operations	51.7	22.4	49.2	23.3
Profit	72.0	31.2	64.6	30.5
Sales	230.9	100.0	211.9	100.0

Sales by Province

(\$ millions)

	88-89	% of Sales	87-88	% of Sales
NB	72.6	31.4	68.8	32.5
NS	96.5	41.8	90.0	42.4
NF	49.7	21.6	42.3	20.0
PE	12.1	5.2	10.8	5.1
Total	230.9	100.0	211.9	100.0

Profit by Province

(\$ millions)

	88-89	87-88
NB	22.9	21.2
NS	29.7	27.2
NF	15.7	13.0
PE	3.7	3.3
Corporate Total	72.0	64.7

88/89 Profit=31.2% of total revenue

The largest portion of our sales dollar is spent on winners' prizes. More than 46 per cent of the money earned on the sale of lottery tickets in Atlantic Canada is allotted to lottery players in the form of prizes.

Through prizes won, revenue returned, commissions earned and services provided, the lottery dollar is of benefit to all Atlantic Canadians. Our rate of return of revenue to the four Atlantic provinces exceeds 31 per cent of sales. Only players profit more.

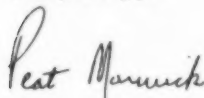
Fiscal year 1988-89 was a winner for the four Atlantic provinces. A record \$72 million in lottery revenue was returned to Nova Scotia, New Brunswick, Newfoundland and Prince Edward Island.

Profit returned to each province from the sale of lottery tickets is shared in proportion to sales in that province for the year. Profits contribute to the general revenue fund of each provincial government.

The Atlantic Lottery Corporation earned \$72 million in profit, or 31.2 per cent of total revenue. That figure represents a growth of \$73 million over the previous year's profit of \$64.7 million. Clearly, the biggest winner was Atlantic Canada.

We have examined the balance sheet of the Atlantic Lottery Corporation Inc. as at March 31, 1989 and the statements of operations and allocation of profit and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these financial statements present fairly the financial position of the company as at March 31, 1989 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.


Chartered Accountants

Moncton, Canada
June 19, 1989

(In Thousands of Dollars)

	1989	1988
Assets		
Cash	\$ 16,954	18,513
Accounts receivable	2,876	2,355
Prepaid expenses	1,766	1,265
Fixed assets (note 3)	14,636	16,137
	\$ 36,232	38,270
Liabilities and Shareholders' Equity		
Accounts payable and accrued liabilities	\$ 4,695	3,870
Deferred revenue	2,021	2,866
Liabilities for unclaimed prizes	12,021	9,756
Due to the Atlantic Provinces:		
Net income to be distributed	5,304	5,641
Advances	1,072	3,080
Term bank loan (note 4)	11,119	13,057
Capital stock (note 5)	—	—
	\$ 36,232	38,270

See accompanying notes to financial statements.

On behalf of the Board:

Director

Director

**Statement of
Operations and
Allocation of Profit**
Year ended March 31, 1989
with comparative figures
for 1988

(In Thousands of Dollars)

	1989	1988
Lottery sales	\$ 230,895	211,984
Direct expenses:		
Prizes	107,228	98,066
Retailer commissions	12,194	11,448
Ticket printing	7,944	7,367
	127,366	116,881
Gross profit	103,529	95,103
Operating expenses:		
Marketing and sales	11,344	9,985
Administration	5,150	4,462
Information systems	7,242	6,500
Depreciation	5,246	4,697
	28,982	25,644
Operating profit	74,547	69,459
Interest and other income	862	720
Net profit	75,409	70,179
Less: payment to the Government of Canada (note 6)	2,923	5,123
special commission to non-profit organizations (note 7)	484	377
	3,407	5,500
Profit for distribution to the Atlantic Provinces	\$ 72,002	64,679
Allocation of profit:		
Lotteries Commission of New Brunswick	\$ 22,894	21,213
Government of the Province of Newfoundland and Labrador	15,695	13,037
Nova Scotia Lottery Commission	29,743	27,183
Prince Edward Island Lotteries Commission	3,670	3,246
	\$ 72,002	64,679

See accompanying notes to financial statements.

PORT

Year ended March 31, 1989
with comparative figures
for 1988

(In Thousands of Dollars)

	1989	1988
Operating activities:		
Profit for distribution to the Atlantic Provinces	\$ 72,002	64,679
Add items not involving a flow of cash:		
Depreciation	5,246	4,697
Net changes in non-liquid short term assets and liabilities	885	(267)
Cash provided by operating activities	78,133	69,109
Financing activities:		
Long term debt, net of repayments	(1,938)	81
Due to the Atlantic Provinces	(2,008)	2,481
Cash provided by (applied to) financing activities	(3,946)	2,562
Investing activities:		
Purchase of fixed assets, net	(3,744)	(7,259)
Cash applied to investing activities	(3,744)	(7,259)
Distribution to the Atlantic Provinces	(72,002)	(64,679)
Net decrease in cash for the year	(1,559)	(267)
Cash, beginning of year	18,513	18,780
Cash, end of year	\$ 16,954	18,513

1. Nature of the Corporation:

The Atlantic Lottery Corporation Inc. was incorporated under the Canada Business Corporations Act on September 3, 1976. The governments of the Provinces of New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia and Prince Edward Island or their agencies are shareholders in the Corporation.

The Corporation is responsible to develop, organize, undertake, conduct and manage lotteries in Atlantic Canada. The Corporation is also the Regional Marketing Organization for the Provincial, Super Loto, Special '88, Celebration '89 and Lotto 6/49 national lottery games, which are joint undertakings by the Provinces of Canada acting through the Interprovincial Lottery Corporation, a company whose shares are held by Her Majesty the Queen in right of the Provinces.

2. Significant accounting policies:

a) Capital expenditures:

The Corporation capitalizes any major purchase which has a useful life beyond the current year and which will materially affect net

income in the current year. Assets are recorded at their original cost and are depreciated on a straight line basis according to their estimated useful life using the following rates: Automotive — 33 1/3% Draw equipment — 10% Building, computer equipment, furniture and leasehold improvements — 20%

b) Revenues and expenses:

The recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses is at the time of sale to the consumer for the instant and breakopen tickets. For all other lotteries, it is as of the date of the draw.

Receipts from lottery tickets sold before March 31 for draws held subsequent to that date are recorded as deferred revenue. The related cost of ticket printing and retailer commissions are recorded as prepaid expenses.

c) Prizes paid:

In addition to cash prizes, the Corporation also awards free tickets. The value ascribed to

these prizes is equal to the sale price and is recorded in sales as income and in prizes as an expense.

d) Unclaimed prizes:

All unclaimed prizes from regional lottery games are retained in a prize fund for one year from the announced beginning date of the draw. Unclaimed prizes remaining after the one year claiming period are transferred to a special prize fund to be used for bonus prizes in subsequent draws. Prizes of the national lottery games (note 1) are funded directly by the Interprovincial Lottery Corporation with the exception of prizes for certain free tickets, which are paid out of general funds as incurred.

e) Distribution of profit:

The profit of the Corporation, after provisions for prizes and the payment of all operating and other expenses, is distributed to the agencies of the four Atlantic Provinces. The distribution to each province is based on the percentage of ticket sales in that province.

3. Fixed assets, at cost less accumulated depreciation:

	Cost	1989 Accumulated Depreciation	Net Book Value	1988 Net Book Value
Land	\$ 100	—	100	100
Building	2,357	2,356	1	7
Automotive	1,069	377	692	733
Furniture and equipment	1,073	794	279	312
Computer equipment	24,901	11,338	13,563	14,982
Leasehold improvements	42	41	1	3
	<u>\$29,542</u>	<u>14,906</u>	<u>14,636</u>	<u>16,137</u>

4. Term bank loan:

As at March 31, 1989, the loan amounted to \$11,119 (March 31, 1988 - \$13,507). The loan is unsecured and bears interest at the prime bank rate, to the extent that the amount of the loan exceeds operating funds on deposit with the bank.

The loan is repayable as follows:

1989-90 —	\$ 4,166
1990-91 —	3,768
1991-92 —	1,810
1992-93 —	1,260
1993-94 —	115
	<u>\$11,119</u>

5. Share capital:

Authorized and issued on incorporation is one common share to each of the provinces or their agencies for cash consideration of one hundred dollars per share.

6. Payments to the Government of Canada:

Under Federal/Provincial agreements, the Government of Canada agreed to withdraw from the

sale of lottery tickets and to refrain from re-entering the field of gaming and betting for the following combined consideration from the provinces:
— \$100 million over a three year period from 1985 to 1987
— \$24 million annually, in 1979 dollars, adjusted by the consumer price index each year. The amount for the current year was \$41.7 million.

The Corporation, as the Regional Marketing Organization of the Interprovincial Lottery Corporation, remits its member provinces' share of the above payments to the Interprovincial Lottery Corporation. The payment is included in the Statement of Operations and Allocation of Profit as a deduction from net profit.

7. Special commission to non-profit organizations:

Breakopen tickets are sold in the Provinces of Nova Scotia and Prince Edward Island

by non-profit organizations authorized by the respective Provinces. A special commission is paid directly to these non-profit organizations by the Corporation on behalf of the participating Provinces.

La Société des loteries
de l'Atlantique Inc.

Rapport annuel
1988-1989



RÊVE GAGNER

Ian MacBain

Président du conseil
Sous-ministre des Finances
Gouvernement du Nouveau
Brunswick
Fredericton, N.B.

Douglas Tobin

Vice-président
Sous-ministre du Conseil de gestion
Gouvernement de la Nouvelle-Écosse
Halifax, N.E.

Lewis White

Secrétaire
Secrétaire au Conseil du trésor
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Labrador
Saint-Jean, N.V.

Douglas B. Boylan

Directeur
Président de la Commission
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.

Gilbert Gill

Président
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Labrador
Saint-Jean, N.V.

Philip MacDougall

Président
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.

Ernest L. MacKinnon

Président
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.

Louis Stephen

Président
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.
Gouvernement du Nouveau Brunswick
Fredericton, N.B.

(milliers \$)	1986/89	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91
Ventes	230 895	211 984	197 117	152 734	134 987
Commissions aux détaillants	12 678	11 825	10 941	8 708	8 143
Lots	107 228	98 066	90 687	70 694	65 023
Charges d'exploitation nettes	36 064	32 290	24 754	22 566	18 076
Paiement au gouvernement du Canada	2 923	5 123	5 123	5 968	6 343
Profits distribués aux provinces de l'Atlantique	72 002	64 679	60 666	46 811	41 402
Nombre de jeux	8	8	6	6	6

Sommaire

1. Message du président et du directeur général
2. Nos jeux
3. Profil des détaillants
4. Les groupes types
5. Vivre le rêve de gagner
6. Bilan de nos ventes
7. Bilan de nos profits
8. Bilan de nos profits nets
9. Profits en Atlantique
10. Rapport sur l'activité aux amusements
11. Bilan
12. Etat des résultats d'exploitation et affectation des profits
13. Etat de l'évolution de la situation financière
14. Notes afférentes aux états financiers

L'année financière 1988-1989 nous a tournés vers l'avenir.

Les ventes ont atteint 230 millions \$ en 1988-1989, un gain de 8,9 pour cent comparative-ment à l'année précédente. Dans le but d'encourager cette croissance, nous avons créé un logo de marketing pour représenter nos produits et nos détaillants à nos joueurs. Le logo figure maintenant aux différents



endroits de vente des Provinces atlantiques et il représente un symbole omniprésent parmi les changements qui sont continuellement apportés à notre gamme de produits.

Nous avons beaucoup modifié nos produits en 1988-1989. Tout en continuant d'être attentifs aux désirs de nos joueurs, nous avons lancé TAG, un jeu sur terminal exclusif aux Provinces atlantiques. Pour un dollar de plus avec chaque achat d'un billet de Lotto 649 ou de Pik 4, les joueurs peuvent gagner jusqu'à 100 000 \$.



Cluny Macpherson

Ian MacBain

Les ventes ont dépassé 10 millions \$ au cours des 11 mois où TAG a été sur le marché.

Deux loteries nationales ont fait des débuts tout aussi impressionnants. Spécial '88 et Célébration '89 ont offert aux joueurs la chance de décrocher jusqu'à 5 millions \$, ou 1 million \$ en direct à la télé.

Pendant que les jeux sur terminal et les jeux traditionnels continuaient à se développer en 1988-1989, notre gamme d'instantanées faisaient de même. Tout en poursuivant notre recherche du mélange "parfait" de produits, nous avons lancé "BANCO" et "Double Dare", nos deux premières instantanées à

2 \$. D'autre part, nos instantanées à 1 \$ sont toujours énormément populaires. Les ventes de ces dernières ont été tout près de 63 millions \$.

Les promotions à l'intention des détaillants —

qui visent à remettre des lots aux commis vendeurs de billets tout en récompensant les détaillants — ont contribué à augmenter les ventes des instantanées à 1 \$ et des billets Auto Plus. Le jeu Auto Plus a rapporté 22 millions \$ au cours de sa première année complète sur le marché.

La Lotto 649 est encore la préférée de nombreuses personnes dans les Provinces atlantiques. Nous avons eu des tirages bonis, en octobre et en mars, dont le gros lot minimum était de 10 millions \$ pour chaque tirage. Ces promotions ont fait connaître une année de succès à cette loterie nationale qui se joue sur terminal. La Lotto 649 a en effet rapporté 100 millions \$ aux Provinces atlantiques, soit 63 pour cent de plus qu'en 1987-1988.

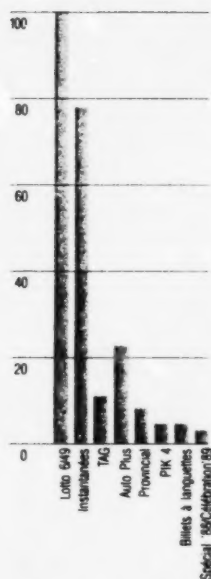
Grâce à des changements innovateurs apportés à notre ligne de produits, nous avons efficacement répondu à notre mandat qui est de maximiser les revenus provenant de la vente de billets de loterie. En effet, nous avons remis 72 millions \$ de profit aux 4 provinces de l'Atlantique.

La présente année financière a également marqué le lancement officiel d'un programme de pointe dans l'industrie, soit notre Programme de remboursement à accès direct ("PROS"). Mis en place en avril 1988, "PROS" a rapidement attiré l'attention des gens de l'industrie à l'échelon international. Ce programme permet aux détaillants avec terminal de payer facilement les billets de loterie et ce, avec une facilité qui était jusqu'à maintenant inconcevable. Des représentants de loterie d'aussi loin que la Nouvelle-Zélande et d'aussi près que le Massachusetts sont venus s'en rendre compte eux-mêmes.

Cependant, notre réussite de demain ne reposera pas sur les réalisations d'hier. C'est en posant notre regard vers l'avenir que nous tenterons constamment de répondre aux demandes de l'élément primordial que sont nos joueurs.

Ian W. MacBain
Ian MacBain
Président

Cluny Macpherson
Cluny Macpherson
Directeur général



Les gens des Provinces atlantiques, à la poursuite du plaisir, de l'amusement et du rêve de gagner, ont acheté un nombre record de billets de loterie en 1988-1989. Les ventes de nos 8 jeux ont dépassé 230,9 millions \$, soit 8,9 pour cent de plus que le revenu total de 1987-1988.

Encore une fois, Loto 649 a remporté la faveur des joueurs de notre région, suivi des instantanées. Les ventes de ces deux produits ont contribué à plus de 77 pour cent des ventes totales de Loto Atlantique.

Le reste des ventes est provenu des jeux Auto Plus, Provincial, TAG, PIK 4, des billets à languettes, Spécial '88 et Célébration '89.

Loto 649



Ventes (millions \$)	
1988/89	100,0
1987/88	94,1
Augmentation	5,9
% des ventes	43,33
% de variation	6,27

Les gens des Provinces atlantiques ont encore une fois donné de l'ampleur à l'enthousiasme national pour ce jeu sur terminal. Notre campagne publicitaire "Cassez la banque" qui coïncidait avec la promotion de 10 millions \$ en octobre a renouvelé l'enthousiasme pour la Loto 649 dans la région.

Coût 1 \$

Gros lot Selon le nombre de joueurs et de gagnants
Fréquence des tirages Chaque mercredi et samedi
Chances de gagner 1 sur 54
Ventes 100,0 millions \$

Instantanées



Ventes (millions \$)	
1988/89	78,1
1987/88	68,7
Augmentation	9,4
% des ventes	33,81
% de variation	13,64

Les instantanées, offrant aux gens de la région de l'Atlantique toute une gamme de thèmes et de façons de jouer, ont continué d'attirer de nouveaux joueurs. Comparativement à 1987-1988, les ventes ont connu une augmentation de 14 pour cent, avec la contribution des nouvelles instantanées à 2 \$.

Coût 1 \$ et 2 \$

Gros lot De 1 000 \$ à 25 000 \$
Fréquence des tirages Aucun tirage
Chances de gagner 1 sur 5
Ventes 78,1 millions \$

TAG



Ventes (millions \$)	
1988/89	10,7
1987/88	—
Augmentation/diminution	100,0
% des ventes	4,63
% de variation	100,0

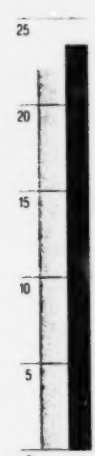
Le lancement de TAG par Loto Atlantique en mai s'est avéré un des succès de l'année. Exclusif aux Provinces atlantiques, le jeu TAG a connu des ventes dépassant 10 millions \$ et son rendement a surpassé toutes les prévisions initiales.

Coût 1 \$

Gros lot 100 000 \$
Fréquence des tirages Chaque mercredi et samedi
Chances de gagner 1 sur 10
Ventes 10,7 millions \$



Auto Plus



Ventes (millions \$)	
1988/89	22,1
1987/88	23,2
(Diminution)	(1,1)
% des ventes	9,56
% de variation	4,81

Auto Plus a poursuivi sa forte performance. Des promotions comme le Boni d'amoureux en février ont aidé à maintenir l'intérêt pour le jeu à un niveau élevé. Les lots de véhicules et d'argent se sont révélés une combinaison gagnante.

Coût 1 \$
Gros lot 100 000 \$
Fréquence des tirages Chaque mercredi
Chances de gagner 1 sur 10
Ventes 22,1 millions \$

Provincial



Ventes (millions \$)	
1988/89	7,9
1987/88	8,7
(Diminution)	(0,8)
% des ventes	3,42
% de variation	9,07

Le retrait temporaire des billets au début de 1988 a eu un effet sur le rendement du jeu en 1988-1989. Les ventes ont connu une légère baisse comparative à l'année précédente. Avec une structure renouvelée, des efforts publicitaires sont actuellement déployés pour ramener la popularité du jeu Provincial.

Coût 5 \$
Gros lot 1 000 000 \$
Fréquence des tirages Chaque vendredi
Chances de gagner 1 sur 5
Ventes 7,9 millions \$

PIK 4



Ventes (millions \$)	
1988/89	4,5
1987/88	5,9
(Diminution)	(1,4)
% des ventes	1,94
% de variation	23,89

Les acheteurs de billets de la région considèrent encore PIK 4 comme un jeu intéressant en raison de ses lots garantis et du fait qu'on peut choisir ses propres numéros et que ce jeu n'est offert que dans les Provinces atlantiques.

Coût 1 \$, 2 \$ ou 5 \$
Gros lot 2 000 fois la mise
Fréquence des tirages Chaque mercredi et samedi
Chances de gagner 1 sur 15
Ventes 4,5 millions \$

Billets à languettes



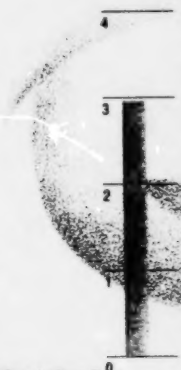
Ventes (millions \$)	
1988/89	4,5
1987/88	3,5
Augmentation	1
% des ventes	1,93
% de variation	28,22

Les billets à languettes représentent un choix populaire pour les joueurs de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Les ventes ont augmenté de 28 pour cent comparativement à l'année dernière.

Coût 0,50 \$
Gros lot 50 \$
Fréquence des tirages Aucun tirage
Chances de gagner 1 sur 10
Ventes 4,5 millions \$

(En vente seulement en N.-É. et à l'I.P.E.)

Spécial '88/ Célébration '89



Ventes (millions \$)	
1988/89	2,9
1987/88	—
Augmentation/diminution	100,0
% des ventes	1,26
% de variation	100,0

Spécial '88 et Célébration '89, dont le lancement comme produits exceptionnels de loterie s'est fait en juillet et en janvier respectivement, ont créé une sensation chez les joueurs d'un bout à l'autre du pays. Pour 20 \$, un billet offrait des façons instantanées et passives de gagner des produits de luxe et des lots en argent jusqu'à 5 millions \$.

Coût 20 \$
Gros lot 5 millions \$
Fréquence des tirages Variable
Chances de gagner 1 sur 5
Ventes 2,9 millions \$

Les détaillants. Pour nos joueurs, ils représentent la Société des loteries de l'Atlantique.

Ils sont environ 3 500 à travers les Provinces atlantiques à voir à la vente et à la promotion de nos produits. Ce faisant, ils aident les joueurs à s'approcher d'un peu plus près de leur rêve de gagner à la loterie. De plus, nos détaillants contribuent au succès continu de la Société des loteries de l'Atlantique.

Autorisés par la Société des loteries de l'Atlantique, les détaillants ont obtenu une augmentation de revenus en 1988-1989. Les rétributions directes se sont élevées à 12,2 millions \$, soit une augmentation de 6,5 pour cent comparative-ment à 1987-1988. Les détaillants reçoivent une commission sur la vente de chaque billet. Ceci représente leur principale source de rémunération en ce qui a trait aux loteries. Toutefois, les lots de vendeur et les commissions d'encaissement ont contribué à augmenter de façon importante les rétributions aux détaillants au cours des dernières années.

Un lot de vendeur est une loterie à l'intérieur d'une loterie, à laquelle les joueurs sont les détaillants de Loto Atlantique. Lorsqu'un détaillant vend un billet gagnant de 10 000 \$ ou plus, et que le gagnant confirme l'endroit où il a

acheté son billet, le détaillant gagne un lot exempt d'impôt évalué à un pour cent du lot du joueur.

Donc plus le détaillant vend de billets, plus il a de chances de gagner.

Et lorsqu'un joueur gagne un gros montant, le détaillant gagne aussi beaucoup. Le plus gros lot de Loto Atlantique a été remis à Danny Chedrawe, 21 ans, qui gère le commerce A.C. Convenience Store, à Dartmouth.

En septembre 1988, Danny vendait un billet de Lotto 649 à sa mère. Ce billet a rapporté un gros lot de 5,7 millions \$, et Danny a reçu un lot de vendeur de 57 375,74 \$. Ses commentaires:

"Incroyable!"

En plus des lots de vendeur remis aux détaillants pour les billets gagnants, ces derniers reçoivent aussi des commissions d'encaissement. En effet, la somme de dix cents leur est créditée chaque fois qu'ils payent un billet gagnant au détenteur.



La recherche constitue un élément primordial dans le cadre de la création d'un nouveau jeu et le joueur y apporte une contribution active.

La création de nouveaux jeux nous permet de mettre au point une ligne de produits adaptée aux goûts des joueurs. Et pour réussir à concevoir des jeux qui plaisent aux gens des Provinces atlantiques, il faut demander leur opinion et leur participation dès le début.

Cette participation, on l'obtient durant toutes les étapes de la recherche d'un nouveau jeu. Les groupes types amènent les joueurs à participer plus que tout aspect de recherche.

En groupe, les joueurs ont la chance de discuter en profondeur de ce qu'ils aiment ou non des loteries et de faire des suggestions quant aux propositions de nouveaux jeux. Il s'agit d'une démarche importante pour définir la direction d'autres essais avec un plus grand nombre de participants.

Le recrutement revêt aussi de l'importance dans la réussite d'une telle recherche. On approche le client après que ce dernier ait fait



l'achat d'un billet, comme par exemple à un comptoir d'un centre commercial. On lui pose ensuite des questions qui aident à déterminer s'il qualifie ou non à participer à une séance de groupe type.

Normalement, un tel groupe comprend dix participants et un modérateur. Une fois les présentations faites, le modérateur explique ce qu'est le but de la séance et ce qu'il advient des résultats obtenus. La

séance comporte plusieurs étapes:

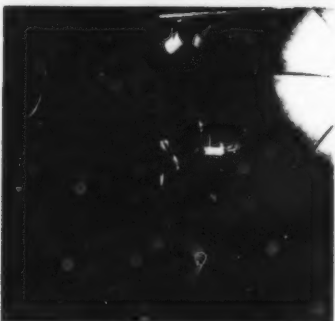
- 1) discussion sur les jeux actuels,
- 2) description et explications de nouveaux jeux par le modérateur,
- 3) appréciation des participants sur les nouveaux jeux, selon plusieurs catégories (par ex., complexité, fréquence ou nombre de fois qu'ils joueraient, thème). La durée d'une séance est d'environ deux heures trente.

Nous procédons ainsi

depuis 1977, date à laquelle des changements avaient été apportés afin de répondre à l'énorme popularité du jeu A-1, le premier jeu offert par Loto Atlantique.

Les séances de groupes types encouragent des discussions concernant des propositions de nouveaux jeux

Beaucoup d'eau a coulé sous les ponts depuis. Les automobiles sont maintenant des lots populaires, les "gratteux" instantanés occupent une place d'importance dans notre ligne de produits, et les joueurs ont davantage de chances de gagner, grâce à de nouvelles structures des lots de nombreux jeux. Tous ces changements sont nés de la recherche de marketing.



Que feriez-vous si vous gagniez un million \$? Prenez un moment et rêvez. Des vacances exotiques? Construire une maison de rêves? Partager avec la famille et les amis? Les possibilités

sont innombrables.

L'industrie de la loterie est établie sur des rêves. Et gagner est un rêve qui est devenu réalité pour plusieurs joueurs de loteries dans la région de l'Atlantique. En 1988-1989, Loto Atlantique a payé à des personnes chanceuses plus de 107 millions \$ en "rêves devenus réalité".

Des milliers de gagnants sont entrés à Loto Atlantique avec un billet gagnant entre les mains en 1988-1989. En tout, six gagnants sont repartis avec au moins 1 million \$. L'arrivée au siège social de Loto Atlantique pour réclamer un lot est souvent toute une aventure. Dans bien des cas, les gagnants parcourent de longues distances, parfois toute une nuit, en auto, en avion ou même en limousine louée, pour réclamer leur lot aux heures d'ouverture des bureaux de Loto Atlantique. Il n'est pas rare que des membres de famille accompagnent les gagnants pour partager l'heureuse expérience. Une fois les gagnants arrivés, leur billet se transforme en chèque en quelques minutes, et c'est alors que le rêve devient réalité. On prend des photos et c'est tout. Mais l'aventure de gagner ne fait que commencer.

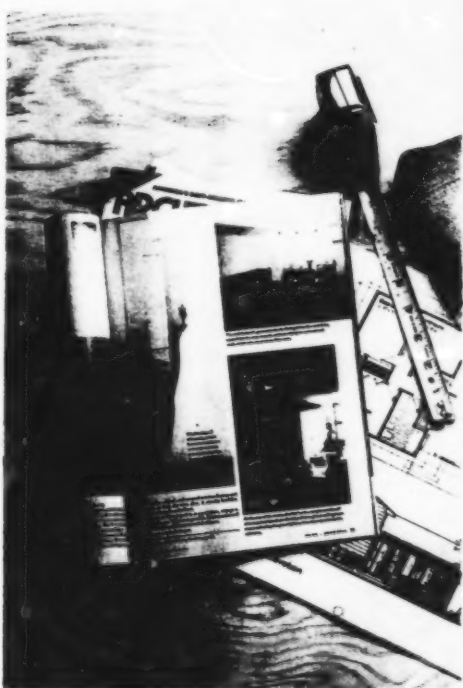
Qu'arrive-t-il à ces personnes une fois qu'elles quittent le salon des gagnants de Loto Atlantique? Pour le savoir, la Loterie a récemment effectué un sondage auprès de ses gagnants de gros lots.

L'étude a révélé que les gens des Provinces atlantiques sont étonnamment conservateurs quant à l'utilisation de leurs gains de loterie.

Environ 50 pour cent des répondants ont utilisé une portion de leurs gains pour investir, pour payer leurs dettes, pour acheter une voiture ou pour partager avec les membres immédiats de leur famille. Environ 30 pour cent ont fait un voyage ou partager l'argent avec d'autres membres de leur famille. Vingt-quatre pour cent ont choisi de faire des dons à des oeuvres de charité, tandis que 16 pour cent ont construit la maison de leurs rêves.

Un nombre élevé de nos gagnants ont répondu que leur style de vie n'avait pas considérablement changé depuis, sauf pour le fait que leur sécurité financière était dorénavant assurée. "Je peux maintenant vivre sans avoir à m'inquiéter des dettes". Ce commentaire a été exprimé par de nombreux gagnants.

Même après avoir réclamé un gros lot important, l'enthousiasme des gagnants pour l'achat de billets de loterie demeure aussi grand. Plus de 75 pour cent des répondants disent continuer à acheter le même nombre de billets qu'auparavant, tandis que d'autres en achètent davantage encore.





Décrocher le gros lot a été une affaire de famille pour James et Loretta Flight, d'Embrée, Terre-Neuve.

Quatorze membres de la famille, certains venus d'aussi loin qu'Edmonton en Alberta, se sont réunis, le 21 avril 1988, pour être témoins de la remise d'un chèque de 2 579 550,90 \$ aux Flight.

La présentation du chèque par Loto Atlantique, cinq jours après le tirage du 16 avril de la Lotto 649, marquait le premier rassemblement de la famille au complet depuis 15 ans. M. Flight, pêcheur et ouvrier de moulin à la retraite, prévoyait partager son lot avec ses neuf enfants.

Les médias se sont tout de suite emparés de la nouvelle. Quelqu'un, dans les Provinces atlantiques, avait gagné 5 737 574,80 \$ le 3 septembre à la Lotto 649. Le gros lot le plus élevé jamais remis dans la région de l'Atlantique!

Six jours plus tard, soit le 9 septembre, une famille de Dartmouth s'est présentée pour réclamer le lot. À leur arrivée aux bureaux de Loto Atlantique à Moncton en magnifique limousine grise, les membres de la famille ne croyaient pas leur chance. Danny Chedrawe, ses parents Akel et Mona, son frère Ron et sa sœur Diane venaient de marquer l'histoire de la loterie.

Non seulement la famille avait gagné le gros lot le plus élevé jamais remis dans la région, mais Danny avait aussi vendu le billet gagnant au commerce de la famille.

Leurs projets d'avenir? "Mon père a durement travaillé toute sa vie," a déclaré Danny aux journalistes lors d'une conférence de presse. "Il peut maintenant payer ses dettes et profiter de la vie".

Appelez ça un coup de chance. C'est l'instinct qui a fait du rêve de gagner une réalité pour Richard Trites, originaire de Moncton.

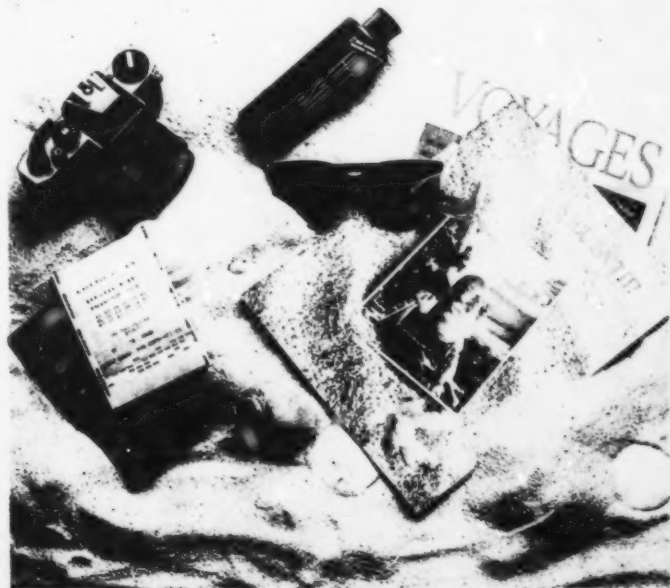
M. Trites a choisi lui-même ses six numéros à la Lotto 649. Se sentant chanceux, il a décidé d'acheter 95 billets avec les mêmes 6 numéros pour le tirage du 28 décembre. Et la chance lui a souri. Ses numéros correspondaient à 5 des 6 numéros réguliers tirés, décrochant 95 fois le troisième lot de 1 362,10 \$, pour un total de 129 399,50 \$!

Ses projets d'avenir? "Pour l'instant, je place l'argent à la banque", a déclaré le chanceux.

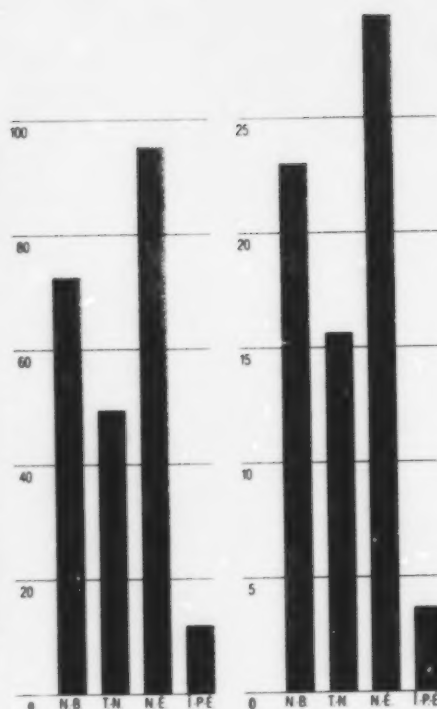
On peut décrocher un gros lot plus d'une fois dans la vie. C'est ce que vous dira John MacDonald, de Cornwall, Île-du-Prince-Édouard, qui a d'abord gagné une décapotable Chrysler LeBaron au jeu Auto Plus en avril 1988.

Dix mois plus tard, en février 1989, le plombier entraînait de nouveau à Loto Atlantique avec un billet gagnant de 100 000 \$ d'Auto Plus. "Je ne me pensais pas excité, mais quand j'ai voulu téléphoner à ma femme, je ne me rappelais plus de mon numéro de téléphone", a raconté M. MacDonald à propos de son deuxième gain.

Le père de quatre enfants prévoyait partager cet argent avec sa famille.



La croissance et la popularité des loteries dans les Provinces atlantiques ont été importantes. En 1988-1989, nous avons connu des ventes sans précédent de l'ordre de 230,9 millions \$, soit une augmentation de 8,9 pour cent comparativement à l'année précédente.



Que fait-on de l'argent (millions \$)

	88-89 % des ventes	87-88 % des ventes
Lots	107,2	46,4
Exploitation	51,7	22,4
Profits	72,0	31,2
Ventes	230,9	100,0

Ventes par province (millions \$)

	88-89 % des ventes	87-88 % des ventes
N.-B.	72,6	31,4
N.-É.	96,5	41,8
T.-N.	49,7	21,6
I.-P.-É.	12,1	5,2
Total	230,9	100,0

Profits par province (millions \$)

	88-89	87-88
N.-B.	22,9	21,2
N.-É.	29,7	27,2
T.-N.	15,7	13,0
I.-P.-É.	3,7	3,3
Total de la Société	72,0	64,7

La plus grande partie de l'argent provenant de la vente de billets est destinée au paiement des lots aux gagnants. Plus de 46 pour cent de l'argent des ventes de billets de loterie dans les Provinces atlantiques est remis aux joueurs sous forme de lots.

Grâce aux lots gagnés, aux revenus déboursés, aux commissions payées et aux services dispensés, le dollar dépensé à la loterie profite à tout le monde dans les Provinces atlantiques. Des produits de nos ventes, plus de 31 pour cent est retourné aux quatre Provinces atlantiques. Seuls nos joueurs reçoivent davantage.

L'exercice financier 1988-1989 a rapporté aux quatre Provinces atlantiques. En effet, nous avons remis un record de 72 millions \$ en revenus de loteries à la Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard.

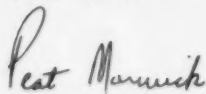
Les profits découlant de la vente des billets de loterie retournent aux provinces en proportion de leurs ventes respectives pour l'année en question. Ces profits sont versés aux fonds généraux de chaque gouvernement provincial.

La Société des loteries de l'Atlantique a gagné 72,0 millions \$ en profits, ou 31,2 pour cent de son revenu total. On constate une augmentation de 7,3 millions \$ comparative-ment aux profits de l'année précédente, qui étaient de 64,7 millions \$. Il n'y a pas de doute, c'est la région de l'Atlantique qui est la plus grande gagnante.

Profits de 88/89=31,2% du revenu total

Nous avons vérifié le bilan de la Société des loteries de l'Atlantique Inc. au 31 mars 1989 ainsi que les états des résultats d'exploitation et de l'affectation du profit et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues et a comporté par conséquent, les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 mars 1989 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.


Comptables agréés

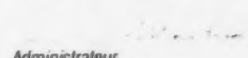
Moncton, Canada
le 19 juin 1989

(En milliers de dollars)

	1989	1988
Actif		
Encaisse	16 954 \$	18 513 \$
Débiteurs	2 876	2 355
Frais payés d'avance	1 766	1 265
Immobilisations (note 3)	14 636	16 137
	<u>36 232 \$</u>	<u>38 270 \$</u>
Passif et avoir des actionnaires		
Créditeurs et charges à payer	4 695 \$	3 870 \$
Produit reporté	2 021	2 866
Passif pour les lots non réclamés	12 021	9 756
Dû aux provinces de l'Atlantique:		
Revenu net à distribuer	5 304	5 641
Avances	1 072	3 080
Emprunt bancaire à terme (note 4)	11 119	13 057
Capital-actions (note 5)	—	—
	<u>36 232 \$</u>	<u>38 270 \$</u>

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Au nom du Conseil d'administration :


Administrateur


Administrateur

**État des résultats
d'exploitation et
affectation des
profits**

Exercice terminé le 31 mars
1989, avec chiffres cor-
respondants de 1988

(En milliers de dollars)

	1989	1988
Ventes des billets de loterie	230 895 \$	211 984 \$
Frais directs :		
Lots	107 228	98 066
Commissions aux détaillants	12 194	11 448
Impression des billets	7 944	7 367
	127 366	116 881
Profit brut	103 529	95 103
Frais d'exploitation :		
Marketing et ventes	11 344	9 985
Frais d'administration	5 150	4 462
Informatique	7 242	6 500
Amortissement	5 246	4 697
	28 982	25 644
Profit d'exploitation	74 547	69 459
Intérêts et autres revenus	862	720
Profit net	75 409	70 179
Moins: Versements au gouvernement du		
Canada (note 6)	2 923	5 123
Commission spéciale versée aux or- ganismes sans but lucratif (note 7)	484	377
	3 407	5 500
Profit pour distribution aux provinces de l'Atlantique	72 002 \$	64 679 \$
Affectation des profits :		
Commissions des loteries du Nouveau-Brunswick	22 894 \$	21 213 \$
Gouvernement de la province de Terre-Neuve et du Labrador	15 695	13 037
Commission des loteries de la Nouvelle-Écosse	29 743	27 183
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	3 670	3 246
	72 002 \$	64 679 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

**État de l'évolution de la
situation financière**

Exercice terminé le 31 mars 1989, avec
chiffres correspondants de 1988

1 9 8 8 1 9 8 9 R A P P O R T

A
N
N
U
E
L

(En milliers de dollars)

	1989	1988
Exploitation :		
Profit pour distribution aux provinces de l'Atlantique	72 002 \$	64 679 \$
Addition des postes ne comportant pas de mouvements de trésorerie :		
Amortissement	5 246	4 697
Évolution nette des soldes du fonds de roulement hors caisse	885	(267)
Fonds provenant des activités d'exploitation	78 133	69 109
Financement :		
Dette à long terme, après remboursements	(1 938)	81
Dû aux provinces de l'Atlantique	(2 008)	2 481
Fonds provenant des (affectés aux) activités de financement	(3 946)	2 562
Placements :		
Achat d'immobilisations, net	(3 744)	(7 259)
Fonds affectés aux activités de placement	(3 744)	(7 259)
Distribution aux provinces de l'Atlantique	(72 002)	(64 679)
Diminution nette des fonds pour l'exercice	(1 559)	(267)
Encaisse, début de l'exercice	18 513	18 780
Encaisse, à la fin de l'exercice	16 954 \$	18 513 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

1. Nature de la Société :

La Société des loteries de l'Atlantique Inc. a été constituée en vertu de la Loi sur les sociétés par actions (Canada) le 3 septembre 1976. Les gouvernements des provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve et du Labrador, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard ou leurs organismes sont les actionnaires de la Société.

La Société est chargée d'élaborer, d'organiser, d'entreprendre, de mener et de gérer les loteries dans les provinces de l'Atlantique. La Société est également l'organisme régional de marketing pour les loteries nationales Provincial, Super Loto, Spécial '88, Célébration '89 et Lotto 6/49 qui sont des entreprises conjointes des provinces du Canada agissant par le biais de la Société de la loterie interprovinciale, soit une société dont les actions sont détenues par Sa Majesté la Reine pour les provinces.

2. Principales méthodes comptables :

a) Immobilisations : La Société capitalise les achats importants qui ont une durée d'utilisation qui va au-delà de l'exercice en cours

et qui auront une influence marquée sur les résultats de l'exercice. Les immobilisations sont comptabilisées selon leur coût et sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels suivants : Véhicules — 33 1/3%

Matériel de tirage — 10%
Bâtiment, matériel informatique, mobilier et améliorations locales — 20%

b) Revenus et dépenses : Le revenu des ventes de billets de loterie et les dépenses correspondantes sont comptabilisés au moment de la vente, dans le cas des billets instantanés et des billets à languettes. Pour toutes les autres loteries, le revenu est comptabilisé à la date du tirage.

Les recettes des billets de loterie vendus avant le 31 mars pour les tirages suivant cette date sont comptabilisés comme revenu reporté. Le coût de l'impression des billets et les commis-

sions aux détaillants s'y rattachant sont comptabilisés comme frais payés d'avance.

c) Lots versés : Outre les lots en espèces, la Société donne aussi des billets gratuits. La valeur attribuée à ces billets en est le prix de vente; elle est inscrite comme revenu dans les ventes et comme dépenses au titre des lots.

d) Lots non réclamés : Tous les lots non réclamés pour les jeux régionaux de loterie sont conservés dans un fonds pendant un an à partir de la date annoncée du tirage. Les lots qui n'ont pas été réclamés après la période de réclamation d'un an sont virés dans un fonds pour lots spéciaux qui sera utilisé pour des lots bonis dans des tirages ultérieurs. Les lots des loteries nationales (note 1) sont financés directement par la Société de la loterie interprovinciale à l'exception de ceux de certains billets gratuits qui sont réglés à partir des fonds généraux à mesure qu'ils se présentent.

e) Distribution du

profit : Le profit net de la Société, déduction faite de la provision pour les lots et le paiement de tous les frais d'exploitation et d'autres dépenses, est distribué aux agences des quatre provinces de l'Atlantique. Cette distribution est calculée en fonction du pourcentage de vente des billets dans chaque province.

5. Capital-actions :

Une action ordinaire fut autorisée et émise au moment de la constitution de la Société à chacune des provinces ou à leurs agences pour une contrepartie en espèces de 100 \$ l'action.

6. Paiements versés au gouvernement du Canada :

En vertu des ententes fédérales-provinciales, le gouvernement du Canada a consenti à

Société de la loterie interprovinciale, remet sa part de paiements ci-dessus à la Société de la loterie interprovinciale. Le paiement est indiqué dans l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation du profit en déduction du profit net.

7. Commission spéciale aux organismes sans but lucratif : Les billets à languettes sont vendus dans les

3. Immobilisations, au coût moins l'amortissement cumulé :

	Coût	1989 Amortissement	Valeur comptable nette	1988 Valeur comptable nette
Terrain	100 \$	—	100 \$	100 \$
Bâtiment	2 357	2 356	1	7
Véhicules	1 069	377	692	733
Mobilier et équipement	1 073	794	279	312
Matériel informatique	24 901	11 338	13 563	14 982
Améliorations locales	42	41	1	3
	29 542 \$	14 906 \$	14 636 \$	16 137 \$

4. Emprunt bancaire à terme :

Au 31 mars 1989, l'emprunt s'élevait à 11 119 \$ (le 31 mars 1988 — 13 507 \$). L'emprunt est non garanti et porte intérêt au taux préférentiel de la banque, dans la mesure où le montant dépasse le fonds de fonctionnement déposé à la banque.

L'emprunt est remboursable comme suit :
1989-90 — 4 166 \$
1990-91 — 3 768
1991-92 — 1 810
1992-93 — 1 260
1993-94 — 115
11 119 \$

se retirer de la vente de billets de loterie et à ne pas s'impliquer dans le domaine du jeu-pari moyennant contrepartie des provinces comme suit :
— 100 millions de dollars au cours d'une période de trois ans, soit de 1985 à 1987
— 24 millions de dollars annuellement, en dollars de 1979, et fixés selon l'indice des prix à la consommation. Le montant de l'exercice écoulé était de 41,7 millions de dollars.

La Société, en tant qu'organisme régional de marketing de la

provinces de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard par des organismes sans but lucratif autorisés par les provinces respectives. Une commission spéciale est versée directement à ces organismes par la Société au nom des provinces participantes.